

Инвестиции в автоматизацию МФО: роскошь или необходимость?

На сегодняшний день автоматизация бизнеса микрофинансовых организаций находится на разных уровнях. Есть компании, которые не стремятся автоматизировать бизнес, часто инструментом автоматизации для них служит Excel, в котором они ведут учет заявок. Есть МФО, руководство которых считает, что бизнес автоматизировать нужно. Они уже многое достигли в этом направлении и не собираются останавливаться. О том, являются ли на сегодня информационные технологии ключевой составляющей успешного развития бизнеса микрофинансовых организаций, мы беседуем с экспертами и участниками рынка: Андреем Бахваловым, главным исполнительным директором компании «Домашние деньги», Борисом Батиным, генеральным директором МФО «Мани Мен», Ильей Высоцким, руководителем ИТ-службы компании «Деньги напрокат», Анной Макеевой, начальником отдела системного анализа и проектирования ООО «КроСистем», Сергеем Печеником, заместителем генерального директора по информационным технологиям ISP Telecom, Игорем Камшицким, генеральным директором ЗАО «ЭСКЕЙП/М» и Ксенией Хорьяковой, директором по маркетингу и связям с общественностью ООО «МИКРОФИНАНС».

- Какие функциональные приложения и технические платформы необходимы для эффективной работы МФО? Насколько велик парк приложений, платформ, устройств используемых в МФО по опыту Ваших проектов?

Андрей Бахвалов: Микрофинансовые организации продают деньги в розницу. Исходя из этого и определяется функциональный состав ИТ-приложений: это фронт-офис для продаж, бэк-офисные приложения, учетные и аналитические системы. Немаловажная роль отводится скринговым приложениям, которые автоматизируют процесс проверки потенциального заемщика. Данные приложения могут быть как самостоятельно разработанными, так и построенными на базе той или иной программной платформы. Ввиду того, что приложения очень разные, часто возникает необходимость использовать различные платформы, интегрируя лучшие решения в каждой области.

Илья Высоцкий: Помимо стандартных комплектов офисного ПО в зависимости от задач и масштабов организации необходимы системы автоматизации работы с клиентами, ведения единой информационной базы, системы бизнес-аналитики. Соответственно для разных категорий пользователей и систем определяются требования к используемым платформам – будь это компьютеры (Windows/Linux/Mac) или мобильные устройства (iOS/Windows Phone/Android).

Анна Макеева: МФО ведет серьезную финансовую деятельность, поэтому и подход к автоматизации должен быть серьезным, ответственным. Для выбора платформы нужно ориентироваться на промышленные решения, способные выдерживать большие

нагрузки. Одновременно с этим, решение должно использовать web-технологии для обеспечения мобильности, ведь с ним будут работать сотрудники из множества удаленных филиалов. Как показала практика, выбор готовых решений (или решений с минимальной адаптацией) достаточно ограничен. Часто используются временные фрагментарные решения (например, автоматические расчеты в Excel), но мало систем, позволяющих организовать единое контролируемое информационное пространство между различными подразделениями микрофинансовой компании. Мы стремимся дать как раз такие решения.

Ксения Хорьякова: Мы автоматизировались на платформе 1С. Возможности этой платформы довольно обширны. В нашей компании самой первой была автоматизирована операционная деятельность, сейчас на стадии внедрения модули CRM и Collection. Остальной перечень средств стандартен для коммерческой организации.

Сергей Печеник: На текущий момент большинство небольших МФО в качестве программного обеспечения для ведения бизнеса действительно выбирают продукты компании 1С. На рынке существует несколько конфигураций продукта 1С «Учет в микрофинансовых организациях», но у этого продукта, на мой взгляд, есть существенные минусы: отсутствие доступа в бюро кредитных историй; отсутствие механизма получения информации из других источников данных; стоимость первоначальных вложений; стоимость обновления решения (поддержка); абонентская плата.

Данный список минусов не полный, но он отражает суть текущего положения дел: микрофинансовая орга-



Игорь Камшицкий, генеральный директор ЗАО «ЭСКЕЙП/М» • Борис Батин, генеральный директор компании «МаниМен» • Илья Высоцкий, руководитель Службы ИТ Компании «Деньги напрокат» • Сергей Печеник, заместитель генерального директора по информационным технологиям ISP Telecom • Анна Макеева, начальник отдела системного анализа и проектирования ООО «КроСистем» • Андрей Бахвалов, главный исполнительный директор компании «Домашние деньги» *

Ксения Хорьякова, директор по маркетингу и связям с общественностью ООО «МИКРОФИНАНС»

низкая степень автоматизации в самом начале своего пути вкладывает значительные средства в покупку программного обеспечения для работы, а после берет большую долю рисков по выдаче займов, т.к. не может получить адекватную оценку заемщика из-за отсутствия доступа в БКИ.

Борис Батин: По уровню автоматизации микрофинансовые организации находятся на разных стадиях. Большинство компаний не ставят задачу автоматизации своего бизнеса. Часто инструментом автоматизации для них служит Excel, в котором они ведут учет заявок. Но на собственном опыте мы убедились, что бизнес МФО может и должен быть достаточно сильно автоматизирован. Так, бизнес нашей компании «Мани Мен» уже автоматизирован в значительной мере, и мы не собираемся останавливаться, продолжаем развиваться в этом направлении. Мы считаем информационные технологии ключевой составляющей нашего успеха.

Игорь Камшицкий: На мой взгляд, эффективность работы МФО зависит от следующих основных факторов. Первый – профилирование и эволюция продуктового ряда в зависимости от зоны обслуживания и потенциальной клиентской аудитории. При этом деление на зоны обслуживания может осуществляться как по территориальному признаку на мегаполисы, моногорода, поселки и т.п., так и более узким целевым позиционированием: торговые центры, зубоврачебные клиники, ломбарды, салоны для новобрачных, радио и телесети и т.д. Аудитория может классифицироваться по полу, возрасту, профессии, кредитной истории и другим признакам.

Второй – разнообразие сервисов, обеспечивающих оперативность и удобство взаимодействия с заемщиком: автоматизированные рабочие места операционистов, в том числе мобильные с использованием web-интерфейса; обеспечение интеграции с

внешними системами бюро кредитных историй, сайтами, call-центрами, системами денежных переводов, sms-сервисов, хранилищами изображений и т.д.; реализация автоматического обслуживания на базе кредитоматов; задействование информационных и платежных киосков.

Третий – комплексная оценка рисков, включающая внутренний и внешний скоринг, композиции фильтров, в том числе координатных, социальных и семантических. Накопление и передача опыта между сотрудниками безопасности и обеспечение их аналитической поддержкой.

Четвертый – автоматический аналитический и синтетический бухгалтерский учет, включающий анализ и прогноз.

Пятый – всесторонний функционал по сопровождению договоров займа, обеспечивающий гибкость работы с просроченной задолженностью, настройку условий пролонгации, поддерживающий все стадии коллектинга.

Шестой – наличие аналитических отчетов, обеспечивающих своевременную поддержку управленческих решений, включая расчет резервов.

Борис Батин: Да, нашу микрофинансовую организацию можно назвать не только финансовым учреждением, но и технологической компанией, исходя из наших внутренних процессов. Мы считаем высокую степень автоматизации очень важным составляющим фактором нашего успеха, так как вложение в ИТ-инфраструктуру позволяет существенно снизить временные и финансовые издержки: крайне небольшим количеством персонала мы обрабатываем десятки тысяч заявок в месяц и делаем это онлайн.

Высокая степень автоматизации хороша не только для бизнеса, но и для клиента. Если принятие решения автоматизировано, то клиент может получить ответ по своей



Текст:

Ирина Измайлова

Татьяна Исаева*

* Редакция благодарит Татьяну Исаеву, заместителя директора по связям с общественностью СРО НП «МиР», за помощь в подготовке материалов круглого стола.

заявке в режиме онлайн в течение нескольких секунд, и еще через несколько минут получить деньги. Мы видим в этом безусловное преимущество для клиента, а это является важным фактором успеха нашего бизнеса.

Если говорить об основных бизнес-процессах, которые подлежат автоматизации, то это, безусловно, процесс сбора и обработки данных, процесс принятия решения по заявке, выдача и погашение займа различными удобными способами. Та же важна автоматизация работы сотрудников call-центра, коллекторов, автоматизация отчетности, принятия управленческих решений.

Для реализации подобных задач можно использовать различный ИТ-ландшафт. Есть отдельные решения, которые автоматизируют те или иные части работы. Тем не менее, мы нашли на рынке решение, разработанное компанией HiEnd Systems, которое позволяет осуществить для нас не лоскунную, а комплексную автоматизацию всего бизнес-процесса в одном решении. Важным для нас фактором являлось четкое понимание специфики бизнеса руководством компании, в связи с чем было разработано наиболее инновационное и отвечающее нашим нуждам решение.

– Какова специфика автоматизации бизнес-процессов МФО?

Ксения Хорьковая: Сложности с автоматизацией на микрофинансовом рынке существуют ввиду отсутствия специализированных программных комплексов. Существующие на рынке банковские продукты не могут использоваться микрофинансовыми организациями из-за существенных различий в специфике работы и технологии выдачи займов. Поэтому все решения ИТ-специалистам микрофинансовых организаций приходится создавать с нуля.

Анна Макеева: Мы видим, что специфика автоматизации бизнес-процессов МФО приближена к банковской, но с некоторыми оговорками. Если в банках уже есть сложившаяся информационная инфраструктура и заказываются масштабные кредитные конвейеры, то в микрофинансовых организациях пока стремятся автоматизировать базовые бизнес-процессы. На сегодняшний день очень важно предложить клиенту ПО, охватывающее всю цепочку сопровождения деятельности по выдаче займов в целом, которое потом может быть с легкостью дополнено различными деталями и нюансами, исходя из меняющейся специфики бизнеса.

Илья Высоцкий: В большинстве МФО работает небольшое число бизнес-процессов. К основным процессам стоит отнести выдачу и погашение займов, взыскание просроченной задолженности, продажа дополнитель-

ных продуктов и услуг, контакт-центр (консультации клиентов). Специфика автоматизации в первую очередь зависит от самих продуктов (займов), то есть способов и каналов выдачи займов и их погашений, а также от решения передавать или нет часть процессов на аутсорсинг. Значительную часть в автоматизации бизнес-процессов занимает интеграция собственных информационных систем с системами поставщиков информации и партнеров. Интеграция систем позволяет исключить двойной ручной ввод информации и сократить количество ошибок, а также уменьшить стоимость соответствующего бизнес-процесса для компании.

Сергей Печенюк: Как правило, небольшие МФО не готовы вкладывать значительные средства в приобретения серверов и организацию ИТ-архитектуры. Им необходимы компактные решения, способные работать на ограниченных ресурсах, но в то же время выполняющие все необходимые требования.

Так же стоит обратить внимание на техническую поддержку. Более крупные игроки стараются заключить договор с каким либо вендором и передать часть сервисов на аутсорсинг. У этого подхода есть свои плюсы и минусы. От этих принципов мы и стараемся отталкиваться при разработке своей линейки продуктов.

Игорь Камшицкий: Специфика автоматизации бизнес-процессов микрофинансовых организаций, на мой взгляд, заключается, главным образом, в значительном объеме алгоритмов, необходимых для обработки большого спектра возможных отклонений от магистральных бизнес-процессов. Например, обеспечение одновременной работы в нескольких операционных днях, параметризация различных условий пролонгации и начислений пени, обеспечение тонкой шаговой настройки сумм и условий займов, разработка нетривиальных алгоритмов откатов транзакций и пересчетов и т.д.

Андрей Бахвалов: Автоматизация процессов оценки заемщика, выдачи займов, взаимодействия МФО и клиентов – важная составляющая бизнеса. Особенность МФО – это предоставление займа в рекордно короткий срок при минимуме документов, таким образом, заемщик должен тратить минимум времени на получение займа, а компания – на оформление документов. Заемщик также должен иметь максимум удобства при пользовании микрозаймом (различные способы погашения микрозайма, возможность досрочного погашения без комиссий).

МФО сегодня имеют возможность привлекать займы от населения, что в свою очередь также требует соответствующих ИТ-платформ.

Кроме того микрофинансовая организация обязана регулярно отчитываться перед контролирующими органами. Вся вышеперечисленная информация достаточно объемна для обработки и анализа вручную и требует наличие соответственного программного обеспечения.

Борис Батин: Главными задачами автоматизации являются сокращение времени на обработку заявки и увеличение качества принятия решения по каждой заявке. Мы используем собственные алгоритмы принятия решения – скоринговые правила. Для получения данных, необходимых для скоринга, используем большое количество внешних источников данных: кредитные отчеты и различные сервисы БКИ, внешние базы данных, черные списки, информацию из социальных сетей и многое другое. Также мы оцениваем поведенческий фактор заемщика при заполнении заявки на нашем сайте. Мы собираем несколько сотен параметров при оценке заемщика и принятии решения. Автоматизация этого процесса позволяет нам сильно снизить время на обработку каждой заявки. Порядка 98% заявок обрабатывается в автоматическом режиме, только небольшая их часть уходит на ручную верификацию, процесс которой тоже автоматизирован.

Автоматическая обработка заявок, принятие решений по ним, перечисление денег (в случае положительного решения) позволяет нам существенно сократить время ожидания клиентом ответа по займу. Нет необходимости ждать несколько часов, пока заявка будет рассмотрена, и несколько дней до перечисления денег. Все это происходит очень быстро – в течение нескольких минут, что, безусловно, является удобным для клиента.

Также важным аспектом является сопровождение клиента на всех этапах его жизненного цикла в компании. В частности – автоматизация способов погашения, удобных для клиента, доступ к информации в личном кабинете, возможность обратиться в call-центр для получения консультации. В случае если заем уходит в просрочку, мы считаем важным автоматизировать работу коллекторов, у которых есть свой набор инструментов для эффективного взаимодействия с заемщиком.

– Для решения каких бизнес-задач микрофинансовые организации инициируют самые дорогое и ресурсоемкие ИТ-проекты?

Игорь Камшицкий: Наиболее ресурсоемкие алгоритмы относятся к экономическому анализу бизнеса и отработке всевозможных отклонений от канонических бизнес-процессов.

CRM Revolution Russia Conference 2014/15

От базы данных к бизнес-аналитике и выстраиванию долгосрочных отношений с клиентами

02-03 октября
Москва 2014 г.

Mercure Moscow Paveletskaya

УЧАСТИЕ В КОНФЕРЕНЦИИ ПОЗВОЛИТ ВАМ:

- Решить, какой именно CRM быть в вашей компании, послушав на одной площадке представителей и приверженцев различных точек зрения;
- Понять, как использовать все возможности CRM с максимальным эффектом и выгодой для вашего бизнеса на примере практических кейсов ведущих международных и российских компаний

www.globalforumfactory.ru/CRM14

Quorum

Типы займов – единовременное погашение в конце срока (payday), периодические погашения (аннуитет, равномерное, дискретное, промежуточное);

Процентные ставки – отдельно по срочным процентам и пеням;

Отсрочка начисления пени и штрафа на определенное количество дней в случае наступления просрочки;

Настройки:

- количества автоматических пролонгаций;
- вариантов ручной пролонгации, в том числе и по просроченным договорам;
- вариантов досрочного погашения с пересчетом процентов (на дату погашения или с учетом минимального количества дней пользования займом), без пересчета на сумму за весь срок пользования займом, «бесплатное», т.е. без взимания процентов;
- региональной доступности различных продуктов;
- скоринговых процентных ставок, то есть ставок, зависящих от статистических показателей риска невозврата;
- непрерывных диапазонов срока и суммы займа с шагом детализации сумм (единицы десятки, сотни, тысячи рублей)

Привязка различных типов оферты к отдельным типам займов.

Можно настраивать и другие параметры.

– Какие данные содержит блок приема и обработки заявок, который является принципиально важным для автоматизации бизнеса МФО?

Игорь Камшицкий: Например, осуществляется информирование службы безопасности о наличии дубликатов персональных данных вновь введенной заявки с данными уже имеющихся в системе по адресам регистрации, проживания, места работы, по мобильным или контактным телефонам заемщика, по контактным лицам, местам работы и пр., а также по реквизитам документов: паспорта, загранпаспорта, водительского удостоверения, страхового свидетельства ПФ, военного билета, свидетельства ИНН.

– Как решены задачи зонирования?

Игорь Камшицкий: Вопросы территориального зонирования решены при распределении поступающих заявок между офисами. Ведется подсчет количества обращений за займом одного и того же заемщика, в том числе и отказных. Присутствует механизм статистического скоринга – прикрепление к заявкам и договорам файлов любого формата – фото клиента, сканы документов, звуковые файлы с записью тел переговоров и пр.

В автоматизированном рабочем месте кассира встроен калькулятор платежей с раскладкой общей

суммы к погашению на суммы платежей к погашению пени, штрафов, начисленных процентов, гонспошлины. В системе предусмотрено ведение единой кассовой книги организации со сквозной нумерацией кассовых документов для всех подразделений.

– Насколько информационные системы микрофинансовых организаций являются зрелыми? Сложились ли лучшие ИТ-практики и модели поддержки бизнес-процессов? Каков уровень интеграции информационного поля в компаниях? Приходилось ли Вашей компании решать задачи сопряжения собственных и сторонних приложений, и как это было реализовано?

Анна Макеева: Сейчас уже можно говорить, что лучшие практики сложились. Приятно, что клиенты прислушиваются к опыту разработчика в некоторых аспектах и перенимают «лучшую практику». Но они будут меняться, исходя из новых требований регулятора. При внедрении своего решения нам приходилось интегрироваться со сторонними программами, которые уже функционировали у клиента. Это неизбежный процесс при внедрении чего-то нового. В качестве примера такой интеграции можно привести работы по взаимодействию с «1С Бухгалтерия» и банковским процессингом.

Синхронизация кассовых операций, формирование кассовых документов, получение и передача информации о платежах, выдача займов через наличные и безналичные операции – все это в полной мере было решено. За счет использования в нашем ПО современной технологичной платформы, возможна интеграция с любым решением, которое требуется клиенту для выстраивания комфорtnого бизнес-процесса.

Сергей Печенюк: В небольших МФО иногда достаточно использовать Excel для ведения всех бизнес-процессов организации, другие же берут существующие на рынке решения, у третьих могут быть специфичные бизнес-процессы, и им приходится самим писать свое внутреннее программное обеспечение. Все зависит от задач, и каждая МФО выбирает ИС под свои бизнес-процессы. Наша компания на текущий момент решает вопрос интеграции 1С «Учет в микрофинансовых организациях» с нашим программным обеспечением, чтобы МФО могли из своего ПО получить доступ в различные БКИ.

Борис Батин: Многое зависит от зрелости МФО и модели его бизнеса – онлайн или офлайн. Это влияет на инвестиции, сделанные в инфраструктуру, на требуемую степень интеграции и автоматизации. Компания «МаниМен» использует лидирующее на рынке решение с высокой степенью автоматизации и интеграций с различными внешними системами, будь то бюро кре-

дитных историй, всевозможные базы данных, банки, платежные системы, BI-решения и др.

По нашему опыту, работа в режиме онлайн при хорошем программном обеспечении дает стремительный рост бизнесу и обеспечивает простоту масштабирования.

– Насколько требовательны МФО к уровням поддержки и сервисов? Какие технологии и концепции, модели сотрудничества предлагает Ваша компания в период постгарантийного сопровождения, а также при развитии внедренных решений?

Анна Макеева: Требования очень серьезные. Необходимо осознавать ответственность за надежность и безотказность решения, переданного клиенту. Мы предлагаем широкий спектр услуг по сопровождению и дальнейшему развитию систем. Хорошо знаем рекомендовала себя модель оформления отдельных требований по изменениям в ПО в рамках согласованного объема работ. Это прозрачная и управляемая модель взаимодействия для клиента.

Наиболее удачными практиками, по нашему опыту, являются модели, соответствующие в той или иной мере методологиям SCRUM (AGILE), существенной частью которой является реализация обозримых и согласованных уполномоченными представителями сторон задач в течение времени гарантированной актуальности поставленной задачи.

Плохая практика выражается в желании получить неизвестно что, но сразу!

Опыт интеграции с внешними приложениями довольно разнообразный (БКИ, web- сайты, call-центры, системы денежных переводов (Qiwi, Золотая корона, Рапида), sms-сервисы, хранилища изображений и т.д.). Неслучайно для интеграции выбрана специализированная интеграционная платформа Ensemble (Ансамбль) американской компании Intersystems.(1)

(1) (http://www.retail.bsol.ru/data/2012/presentations/bsol_retail_2012_231_fyodorov_hlebnikov.pdf)


 прими компетентное решение®

Национальная банковская конференция

e CHANNEL BANKING FORUM RUSSIA-2015

Опыт и результаты монетизации e-channel розничного бизнеса

30-31 ОКТЯБРЯ 2014 г.
Москва, Marriott Grand Hotel

Тел.: +7 (495) 789-38-17 www.globalforumfactory.ru/EKP14

«МиР» совместно с «Кредитным бюро Русский Стандарт» для микрофинансового рынка. Соответственно, как только мы получим документацию по взаимодействию, то сразу приступим к реализации данного проекта.

Игорь Камшицкий: Решения нашей компании представляются в трех возможных вариантах: АИС «eМкоМФОрт.LIGHT» для стартующих небольших МФО; АИС «eМкоМФОрт.COMMON» для средних и крупных МФО с относительно стабильными бизнес процессами, отражающими общие тенденции; АИС «eМкоМФОрт.INSULATED» для МФО с выраженной динамикой индивидуальных требований. В зависимости от поставки констатируется уровень поддержки и сервиса (SLA).

С точки зрения эволюции системы АИС «eМкоМФОрт», как правило, используется методология SCRUM (AGILE).

Борис Батин: Мы активно общаемся с коллегами по индустрии и видим, что существуют совершенно разные подходы. Какие-то компании имеют свои обширные и очень квалифицированные ИТ-департаменты, какие-то компании отдают это полностью на аутсорсинг. Вопросы ИТ решаются на уровне владельцев, и многое зависит от того, насколько компания считает ИТ-сферу важной составляющей своего бизнеса.

С нашей точки зрения, это ключевой момент в бизнесе МФО. Мы активно инвестируем в развитие ИТ-инфраструктуры. У нас профессиональный и достаточно большой ИТ-департамент и прочные отношения с нашим главным подрядчиком – компанией HiEnd Systems.

Ксения Хорьякова: МФО очень чувствительны к качеству ИТ-сервисов, любой серьёзный сбой в ИТ парализует работу МФО. Мы работаем с поставщиком сопровождения в режиме он-лайн. Формулировать это взаимодействие в какую-либо технологию или модель сотрудничества пока рано. На мой взгляд, в целом по отрасли уровень квалификации ИТ-персонала МФО достаточно высок, но качество бизнес-коммуникаций пока не усовершенствовано.

– Как Вы оцениваете уровень квалификации ИТ-персонала МФО и качество бизнес-коммуникаций между заказчиком и Вашей компанией как ИТ-подрядчиком?

Анна Макеева: Уровень ИТ-персонала, с которым нам приходилось сталкиваться, был достаточно высоким. Информационная инфраструктура большая, требуются грамотные специалисты для ее поддержки, МФО это понимают. Бизнес-коммуникации бывают разного уровня, но мы всегда находим обоядное взаимопонимание. Умение говорить с бизнесом на одном языке – обязанности ИТ-подрядчика, ведь работы по внедрению и развитию ПО проводятся имен-

но в интересах бизнеса. Важно быстро понимать, быстро реагировать на новые требования, иначе автоматизация из блага превратиться в сдерживающий фактор, что, безусловно, в бизнесе недопустимо.

Сергей Печенюк: Все наши продукты с интуитивно понятным интерфейсом и многогранной описанной документацией, поэтому у МФО практически не возникает вопросов при использовании продуктов нашей компании. В случае возникновения таких вопросов специалисты МФО всегда могут обратиться в нашу службу поддержки и получить исчерпывающие ответы.

Игорь Камшицкий: Требования к уровню квалификации ИТ-персонала МФО, как правило, соответствует профилю обычного сисадмина. Коммуникации с заказчиком обеспечиваются на основе внутрикорпоративной системы сопровождения проектов.

– Как отразился на проектах Вашей компании переход МФО под регулирование Банком России? Какие новые задачи ставятся? Прогнозируете ли Вы рост рынка и новые проекты Вашей компании?

Анна Макеева: Изменения, безусловно, произошли. Требования к автоматизации стали серьезнее, сложнее. Это хорошо, потому что это – новые вызовы для нас, как для разработчика, и мы к ним готовы. Прогноз для роста рынка под новые проекты пока видится благоприятным. Многие МФО, которые раньше обходились локальными временными инструментами, сейчас сталкиваются с необходимостью серьезной автоматизации своей деятельности. Мы, имея большой практический опыт работы с банками и лизинговыми компаниями, готовы предложить микрофинансовым компаниям проверенные решения современного уровня, которые отвечают всем текущим тенденциям рынка.

Игорь Камшицкий: Переход МФО под регулирование Банком России отразился на унификации систем автоматизации для интеграции с централизованными ресурсами по направлениям: предоставление отчетности в вышестоящие органы, взыскание просроченной задолженности, использования информационных сервисов по проверке клиентов, их кредитных историй, действительности паспорта и т. п.

Помимо этого, в условиях вынужденного снижения полной стоимости займов для МФО на первый план выйдут программные модули и средства, предназначенные для выработки управлений решений по улучшению качества портфеля. Система «eМкоМФОрт» обладает набором подобных средств, таких как блок управленческой и бухгалтерской отчетно-

сти, модуль «Скоринговая карта», средства анализа социального окружения клиента.

Андрей Бахвалов: Законодательные инициативы регулятора призваны способствовать прозрачности рынка, его очищению от недобросовестных игроков, которые не инвестируют в бизнес и инфраструктуру. Мы только приветствуем такие изменения. От этого выиграет в первую очередь клиент. Компания «Домашние деньги» работает на рынке с учетом всех требований регулятора, поэтому законодательные инициативы не отразятся на деятельности компании. С точки зрения ИТ, переход не вызвал трудностей и свелся к формированию нескольких дополнительных отчетов. Так как вся наша деятельность прозрачна и полностью отражается в единой информационной системе, то не потребовалось каких-либо доработок самой системы.

Ксения Хорьякова: Нам доработки, конечно, потребовались. В частности, возникла необходимость в разработке внутренних отчетов в соответствии с отчетностью, которую МФО направляет в ЦБ. Возникла также необходимость в автоматизированном расчете резерва на возможные потери по займам и отражении результатов на счетах бухгалтерского учета.



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ 15 октября, Москва

Документарные аккредитивы и банковские гарантии: актуальные вопросы международной практики в свете Basel III

Основные темы для обсуждения:

- Базельские соглашения: состояние на сегодняшний день.
- Роль ICC в содействии международной торговле в условиях Basel III: Торговый Реестр ICC как первая база данных по активам торгового финансирования.
- Особенности оценки рисков по операциям торгового финансирования: считаются ли данные операции менее рисковыми по сравнению с другими видами межбанковского сотрудничества, связанного с принятием рисков на контрагента?
- Факторы, влияющие на формирование цены по операциям торгового финансирования в свете Базель III.
- «Покрытие» документарные операции: являются ли они безрисковыми с точки зрения Basel III?
- Как рассчитывается и варьируется коэффициент достаточности капитала при выдаче контрагентий и гарантий в пользу государственных органов РФ?



Сергей Печенюк: Сам переход регулирования от ФСФР к ЦБ никаким образом не отразился на проектах нашей компании, единственное, что часть внесенных поправок в ФЗ-218 по МФО и КПК дала жизнь некоторым нашим проектам, ориентированным непосредственно на небольшие кредитные организации.

Мы всегда готовы к диалогу с компаниями, у которых есть задачи, которые мы можем помочь внести в кратчайшие сроки.

Борис Батин: Была некоторая неопределенность, но в итоге изменения сказались, скорее, положительно. Серьезные игроки на рынке МФО остались и будут продолжать развиваться. Из последних изменений – отправка кредитной истории заемщика в БКИ и предоставление доступа к информации по займу/кредиту для клиентов, что повысило интерес к автоматизации бизнеса. Опять же, наш подрядчик, компания HiEnd Systems, разработала и предоставила решение Re:Connect для двусторонней связи с БКИ в автоматическом режиме.

Что касается рынка микрофинансирования в России и странах постсоветского пространства, то мы прогнозируем устойчивый рост востребованности легких займов со стороны населения.



«газпромбанк» (Открытое акционерное общество)